

Энергосбытовые компании в России.

Почему многомиллиардная отрасль не интересна инвесторам?

Спустя шесть лет с момента окончания реформы РАО «ЕЭС России», электроэнергетика в России снова переживает не простые времена – сдерживание тарифов, нехватка мощностей, износ оборудования – вот лишь некоторые из проблем, о которых часто пишут в прессе. В то же время, есть целый ряд тем, которые крайне редко анализируются даже в специализированных изданиях.

Одной из них является состояние энергосбытовых компаний в России.

Своим взглядом на текущее состояние отрасли, ее будущее, а также инвестиционную привлекательность сбытовых компаний делится Михаил Коломыцев, генеральный директор ООО «РКС-энерго» (гарантирующий поставщик электроэнергии на территории Ленинградской области).

Ситуация в отрасли и как мы к ней пришли

Энергосбытовые компании в их сегодняшнем виде – наследие реформы РАО «ЕЭС России» – реформы, которая должна была способствовать появлению конкуренции в электроэнергетике, и, как следствие, снижению темпов роста тарифов на электроэнергию.

По плану реформаторов, энергосбытовая деятельность должна была стать одной из наиболее конкурентных сфер. Соперничая между собой, сбытовые компании должны были стремиться к предоставлению лучших условий и максимально низких тарифов для потребителей.

Для защиты интересов социально значимых отраслей, а также населения, были созданы так называемые гарантирующие поставщики электроэнергии – сбытовые компании, не имеющие права отказать в заключении договора энергоснабжения ни одному потребителю на их территории.

Именно гарантирующие поставщики должны были стать гарантами надежности и стабильности всей системы.

Что же мы видим сегодня? И почему красивая картинка, нарисованная реформаторами потеряла былой лоск?

Конкуренции в отрасли нет

Как уже упоминалось выше, развитие конкуренции (через создание рынка электроэнергии и мощности) было одной из ключевых задач реформы РАО «ЕЭС России». Парадоксально, но сейчас о конкуренции среди энергосбытовых компаний не может идти и речи.

В энергетике сложилась ситуация, когда рынок номинально существует, но никакой конкурентной (рыночной) деятельности на нём не осуществляется,

так как и продавцы, и покупатели выполняют роль «статистов», которым одними инфраструктурными организациями (Системным оператором) даются команды по режимам работы, а другими инфраструктурными организациями (ОАО «АТС», ОАО «ЦФР») осуществляются расчеты стоимости купли-продажи энергии.

В результате, сегодня ни гарантирующие поставщики, ни рядовые энергосбытовые компании, не могут конкурировать за счет предоставления потребителю наилучшей цены, ведь «нерегулируемая» цена рассчитывается по вполне регулируемой формуле и никак иначе.

Сами же энергосбытовые компании вынуждены работать только за так называемую «сбытовую надбавку» – что-то вроде «прожиточного минимума», определенного государством и заложенного в тариф на электроэнергию.

Таким образом прибыль энергосбытовых компаний никак не зависит ни от эффективности их работы на оптовом рынке электроэнергии и мощности, ни от качества работы с потребителями. Как ни странно, сейчас единственный источник прибыли – всевозможные штрафы и пени.

В отрасли сложилась уникальная ситуация, когда инвестиционная привлекательность зависит не от количества лояльных и добросовестных клиентов, а наоборот – от числа недобросовестных потребителей, которые, оплачивая штрафы, позволяют сбытовым компаниям получать хотя бы минимальную прибыль.

Энергосбытовая деятельность из бизнеса превратилась в социальную работу

Как ни странно, но невозможность получать прибыль путем оптимизации работы на рынке, даже не главная проблема отрасли.

Гораздо более серьезные опасения у любого инвестора должны вызывать так называемые «неотключаемые потребители». В первую очередь, это предприятия сферы ЖКХ.

Прикрываясь интересами населения, они накапливают колоссальные долги перед энергетиками, которые по законодательству не имеют права просто отключить им электроэнергию за неоплату. Самый распространенный способ – это смена одного юридического лица на другое (оборудование при этом находится в аренде). Простота ухода от ответственности перед энергетиками изначально создает предпосылки для роста неплатежей в отрасли.



Об авторе

Михаил Владимирович Коломыцев – генеральный директор ООО «РКС-энерго» (гарантирующий поставщик электроэнергии в Ленинградской области).

Родился 14 сентября 1980 года, после окончания энергетического факультета СПбГАУ, прошел трудовой путь от электромонтера до директора одной из крупнейших энергосбытовых компаний на Северо-Западе России.

В 2010 году получил диплом MBA. Член Экспертной секции «Учет и регулирование потребления энергоресурсов» Консультационного Совета при Председателе Комитета Государственной Думы по энергетике. Член Совета по координации развития ТЭК при полномочном представителе Президента Российской Федерации в Северо-Западном федеральном округе.

За вклад в развитие энергетики региона награжден грамотами и благодарностями губернатора Ленинградской области, а также Законодательного собрания Ленинградской области.

В то же время, государство требует от энергосбытовых компаний неукоснительного соблюдения своих обязательств перед другими участниками рынка (сетевые и генерирующие компании) – любой гарантирующий поставщик, накопивший серьезный долг перед ОАО «АТС», просто лишается своего статуса.

Таким образом, на сбытовых компаниях (и, в первую очередь, на гарантирующих поставщиках, многие из которых являются на 100% частными компаниями) оказалась вся социальная нагрузка по обеспечению интересов населения.

Не удивительно, что за последнее время целый ряд гарантирующих поставщиков не выдержал бремени долгов и лишился статуса.

Функции гарантирующего поставщика временно выполняют МРСК соответствующих регионов.

Государство, тем временем, проводит конкурсы на покупку статуса гарантирующего поставщика. Как и следовало ожидать, инвесторы не проявляют интереса к отрасли.

Так, ОАО «Кольская энергосбытовая компания» (Мурманская область), задолжавшая рынку более 6 млрд. рублей, до сих пор не нашла покупателя даже за 10% от суммы долга.

Гарантирующий поставщик.

Единый и единственный

Очевидно, что энергосбытовая отрасль нуждается в переменах. Еще более очевидно, что государство не пойдет на полную либерализацию цен, создание рынка и отказ от контроля тарифов, ведь это повлечет за собой тяжелейшие социальные последствия.

Выход из сложившейся ситуации я вижу только один – создание единого гарантирующего поставщика – государственной компании, которая взяла бы на себя все социальные функции.

Именно через эту компанию государство могло бы обеспечивать низкие тарифы для населения, более то-

го, при таком подходе стала бы возможна адресная поддержка отдельных отраслей (например, установка более низких тарифов для металлургии).

Механизм функционирования такой системы предельно прост: единый гарантирующий поставщик покупает электроэнергию и мощность у государственных ГЭС и АЭС (ОАО «РусГидро» и ГК «Росатом») по минимальным тарифам и продает их населению, а также предприятиям, работающим в приоритетных для государства отраслях. При такой системе, даже экономически обоснованный тариф для конечного потребителя может быть очень низким.

Возникает вопрос, что же будет с тарифом для остальных потребителей. Именно здесь возможна (и необходима) полная либерализация цен и запуск рыночного механизма.

Сбытовые компании, конкурируя за потребителей, должны будут самостоятельно договариваться с генерирующими компаниями о цене покупки электроэнергии и мощности. Стремясь продать максимум выработанной электроэнергии, генерирующие компании будут вынуждены оптимизировать свою работу и снижать цены.

Конечно, потребуются провести огромную работу по регулированию оплаты резервных мощностей, однако, в целом, потребители выиграют от такого механизма функционирования рынка, ведь конкуренция между сбытовыми компаниями позволит им выбирать поставщика услуг по соотношению цена/качество.

Появление рынка, конкуренции и правил игры, позволяющих зарабатывать на эффективности, позволит банкам, фондам и частным инвесторам применять стандартные подходы к оценке компаний и, как следствие, привлечет дополнительный капитал в отрасль. Конкуренция позволит сдерживать рост тарифов, а ориентация на эффективность – стимулировать рост отрасли в целом.